PROFIL DE L'INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE QUÉBÉCOISE DES PRODUITS DE L'ÉRABLE

Par

Jean-Marie Labrecque,
conseiller industriel

Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation
Direction du développement de la transformation alimentaire et des marchés

Services aux Entreprises

Décembre 2003

106-0 5989 /

TABLE DES MATIÈRES

1 Portée du profil 1

2 Définition des produits de l'érable à l'étude et sources des données statistiques..... 1

3 Structure de l'industrie québécoise 2

3.1 Livraisons 4

3.2 Exportations 5

3.2.1 Programmes d'aide à l'exportation 6

3.3 Importations 8

3.4 Estimation de l'offre potentielle québécoise de sirop d'érable 8

3.5 Organisation de la mise en marché au Québec du sirop d'érable en vrac (matière première des transformateurs) 9

3.5.1 Évolution des prix..... 11

3.5.2 Certification des produits de l'érable 12

3.6 Coût de fabrication des produits dérivés du sirop d'érable 13

3.6.1 Intrants 13

3.7 Recherche et développement 14

3.8 Formation 14

3.9 Association 16

3.10 Filière acéricole 17

3.11 Forces et faiblesses de l'industrie québécoise 18

3.11.1 Forces 18

3.11.2 Faiblesses 18

4 Aperçu des marchés québécois, canadien, américain et mondial 21

4.1 Marché québécois 21

4.1.1 Principaux résultats d'un sondage relativement à la perception de consommateurs québécois des produits de l'érable 22

4.2 Marché canadien 23

4.3 Marché américain 23

4.4 Marché mondial 24

5 Tendances et perspectives 24

6 Expositions commerciales 25

7 Défis pour les entreprises transformatrices 25

Annexe 1 Exportations vers tous les pays (Québec sirop d'érable) 27

Annexe 2 Exportations vers tous les pays (Québec sucre d'érable) 28

Annexe 3 Prix ($/livre) par classe de sirop d'érable inscrits dans les conventions de mise en marché pour les années 1999 à 2003 y compris le taux de croissance annuel composé (TCAC) 29

Identification et consultation des entreprises québécoises des produits de l'érable sur internet. 30

1 Portée du profil

Bien que des milliers d'acériculteurs produisent du sirop d'érable de première transformation (contenant de vrac de cinq litres ou plus) et de deuxième transformation (contenant de détail de moins de cinq litres) ainsi que des produits dérivés, sur une base saisonnière, tels que le sucre, la tire, le beurre et la gelée d'érable, **le présent profil relatif à l'industrie de la transformation des produits de l'érable portera sur les entreprises de deuxième transformation fonctionnant toute l'année, en usine, selon un mode industriel ou artisanal. Les entreprises acéricoles saisonnières en sont donc exclues.**

Quant aux entreprises de troisième transformation utilisant les produits de l'érable comme intrants ou ingrédients dans la fabrication de produits alimentaires divers, telles que les pâtisseries, les biscuiteries, les confiseries ou les entreprises de fabrication de crème glacée, elles ne sont pas incluses dans la portée de ce profil. Cette exclusion s'explique par l'absence de données disponibles quant au volume des produits de l'érable utilisés et à leur valeur sur le marché alimentaire industriel.

2 Définition des produits de l'érable à l'étude et sources des données statistiques

Aux fins de l'établissement de ce profil, le sirop d'érable conditionné (chauffé et mis en contenant de détail de cinq litres ou moins) en usine (hors de la ferme) est considéré comme faisant partie des produits de deuxième transformation, y compris les produits dérivés tels que le sucre, la tire, le beurre et la gelée d'érable. Ces produits dérivés sont présentés selon divers formats (sucre granulé en sac, sucre en pain ou en bonbon, tire en boîte métallique ou en cornet, beurre et gelée en pot ou en cornet).

Il est généralement convenu par les intervenants de l'industrie québécoise de la transformation du sirop d'érable qu'outre les produits dérivés, le sirop d'érable conditionné et vendu en contenant de détail est considéré comme un produit manufacturier de deuxième transformation. Or, l'activité de conditionnement et de mise en contenant (métal, plastique ou verre) n'est pas considérée par Statistique Canada comme une activité manufacturière sur la base du critère retenu à cette fin, soit la nécessité de la transformation du produit ou de la matière première. En conséquence, les données statistiques relatives à la production de sirop d'érable en petit contenant par les conditionneurs-embouteilleurs sont regroupées par Statistique Canada dans la classe « Grossistes-distributeurs d'autres produits alimentaires spéciaux », sous le code SCIAN 413190. Compte tenu du fait que cette classe regroupe de nombreux produits, les données propres au sirop d'érable conditionné ne sont pas disponibles.

Quant aux produits dérivés, même s'il s'agit de produits manufacturiers de deuxième transformation, la petitesse de cette activité, au regard du volume transformé et de la valeur des livraisons, fait en sorte que Statistique Canada regroupe les données relatives à ces produits dans la catégorie « Toutes les autres cultures agricoles diverses », sous le code SCIAN 111999, qu'ils soient fabriqués à la ferme ou hors de la ferme (en usine). En conséquence, les données spécifiques des produits dérivés ne sont pas disponibles.

Toutefois, les données reliées à l'exportation et à l'importation des produits de l'érable sont classées sous le code SH 170220, dont l'appellation est « Sucre et sirop d'érable ». Des exemples des catégories de produits regroupées sous ce code sont le sirop d'érable (en contenant de vrac ou

de détail), le sucre d'érable (granulé ou en pain), la tire d'érable, le beurre d'érable et la gelée d'érable.

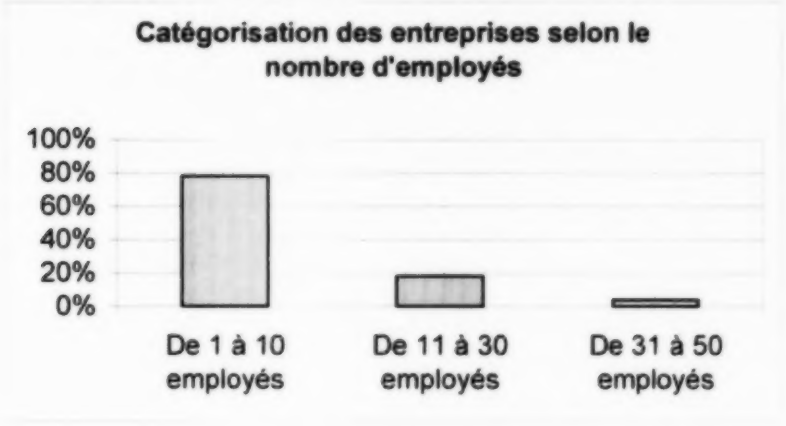
En dépit de l'absence de renseignements disponibles chez Statistique Canada relativement aux produits de deuxième transformation retenus aux fins de l'établissement de ce profil, il est possible d'obtenir des données concernant cette industrie au Québec sur la base des informations recueillies par le Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ) et par l'intermédiaire de la base de données des entreprises et des partenaires du secteur bioalimentaire québécois, au ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ). C'est donc à partir de ces sources de renseignements que la structure de l'industrie québécoise présentée ci-après a été élaborée.

3 Structure de l'industrie québécoise

En 2002, on dénombrait au Québec **une soixantaine de manufacturiers de produits de l'érable**. Une douzaine d'entre eux sont principalement des conditionneurs-embouteilleurs, à plus large échelle, de sirop d'érable en contenant de détail (métal, plastique ou verre).

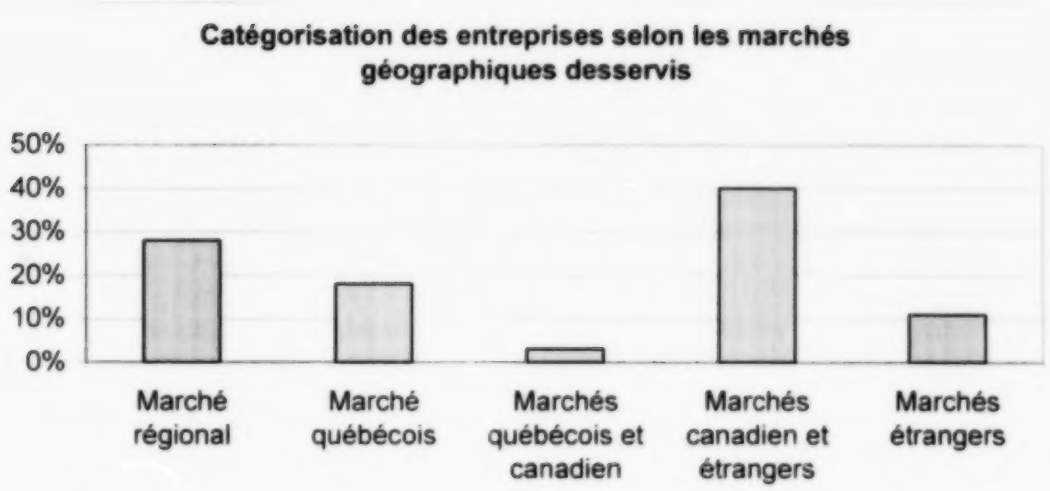
Le nombre d'emplois reliés à cette soixantaine d'entreprises était de l'ordre de 460. La catégorisation selon le nombre d'emplois indique une structure industrielle caractérisée par l'omniprésence de petites et moyennes entreprises (PME) et se traduit comme suit au regard du pourcentage : de 1 à 10 employés (78 % des entreprises), de 11 à 30 employés (18 %) et de 31 à 50 employés (4 %). Même si cette dernière catégorie ne comprend que 2 entreprises, celles-ci contribuaient à près de 20 % du total des emplois en 2002.

Figure 1



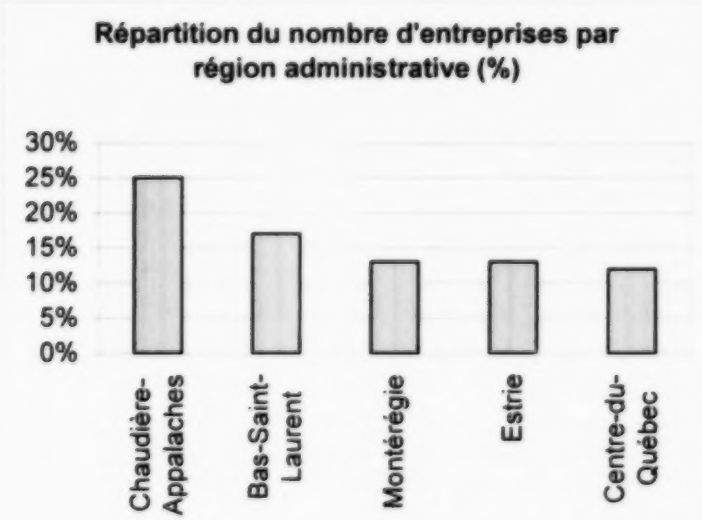
Quant à la desserte des marchés, la catégorisation des entreprises québécoises se présente ainsi : marché régional (28 % des entreprises), marché québécois (18 %), marchés québécois et canadien (3 %), marchés canadien et étrangers (40 %), marchés étrangers (11 %). On remarque que près de la moitié des entreprises desservent uniquement les marchés situés à l'intérieur des limites du Québec, ce qui confirme la petitesse de leur production et la faible étendue géographique de leur mise en marché.

Figure 2



En ce qui concerne la répartition géographique des entreprises, les 5 régions administratives de la Chaudière-Appalaches (25 %), du Bas-Saint-Laurent (17 %), de la Montérégie (13 %), de l'Estrie (13 %) et du Centre-du-Québec (12 %) en regroupent au total 80 %. Les 6 autres régions, qui détiennent 20 % des entreprises, sont par ordre d'importance Lanaudière, la Capitale-Nationale, les Laurentides, l'Outaouais, Montréal et la Gaspésie–Îles-de-la-Madeleine.

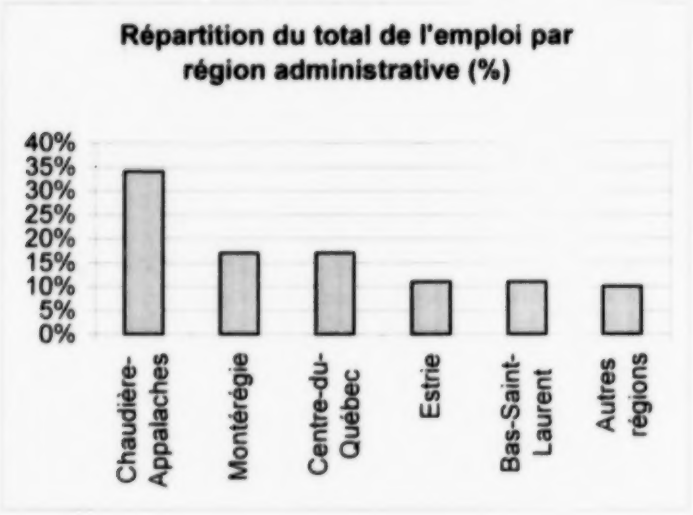
Figure 3



La figure suivante présente les pourcentages d'emplois par région administrative. Les 5 régions de la Chaudière-Appalaches (34 %), de la Montérégie (17 %), du Centre-du-Québec (17 %), de

l'Estrie (11 %) et du Bas-Saint-Laurent (11 %) regroupent 90 % des emplois. Les 6 autres régions concernées accaparent 10 % de la main-d'œuvre.

Figure 4



3.1 Livraisons

Faute de données officielles à cet égard, on ne peut qu'estimer, à partir de renseignements du MAPAQ relatifs à l'industrie acéricole, du pourcentage estimatif du volume de sirop d'érable exporté en vrac (35 %) et d'hypothèses en matière de vente de sirop en vrac en Ontario (1 et 2 millions de kilogrammes), que le total des livraisons des produits acéricoles de deuxième transformation, pour les 60 entreprises québécoises à l'étude, se situait, en 2002, entre 17 et 18,2 millions de kilogrammes. On estime également que seulement de 3 % à 4 % de cette quantité était constituée de produits dérivés, le reste étant du sirop d'érable vendu en petit contenant. Quant à la valeur des livraisons correspondant aux quantités estimées, elle se situait entre 112 et 120 M$ d'après un prix de vente moyen estimatif de 6,60 $ le kilogramme, toutes les catégories confondues.

Cette estimation de la valeur des livraisons peut être, en partie, validée sur la base de la valeur estimée des exportations québécoises des produits de l'érable de deuxième transformation (sauf le vrac), soit 95 M$, ainsi que des paliers de chiffres d'affaires annuels des entreprises, enregistrés par le CRIQ et le MAPAQ. La valeur des livraisons exclut la consommation et les ventes au détail à la ferme, non considérées dans ce profil et totalisant près de 30 M$ en 2002.

À partir des données de la Fédération des producteurs acéricoles du Québec (FPAQ), on peut estimer les parts du sirop d'érable non biologique et du sirop d'érable biologique sur le total des livraisons des produits de deuxième transformation à 88 % et 12 % respectivement. La part du sirop biologique sur le total des récoltes tend à augmenter depuis quelques années.

3.2 Exportations

Des 60 entreprises actives dans la fabrication de produits de l'érable, 33, soit 55 %, s'inscrivaient comme des entreprises exportatrices. Comme l'indique le tableau 1, la valeur des exportations québécoises totalisait 126,4 M$ en 2002 et celles-ci étaient destinées aux États-Unis dans une proportion de 73 %. Comparativement à une valeur de 101,9 M$ pour les exportations de 1998, les expéditions à l'étranger ont augmenté de 24 % durant cette période de 4 ans, une croissance attribuable principalement à la demande américaine et japonaise. On estime dans l'industrie que 65 % du sirop d'érable vendu aux États-Unis est expédié sous forme de contenants de détail. Sur la base de cette hypothèse, la valeur moyenne estimative des exportations québécoises des produits de l'érable de deuxième transformation (sauf le vrac) était établie, à partir des données de Statistique Canada, à 95 M$ en 2002. Les tableaux relatifs à l'exportation (en dollars canadiens et en kilogrammes), par pays, du sirop d'érable (en vrac et au détail) et du sucre d'érable (y compris les autres produits dérivés) sont présentés séparément aux annexes 1 et 2.

Tableau 1 EXPORTATIONS À PARTIR DU QUÉBEC (valeur en dollars) (sucre et sirop d'érable)

	1998	1999	2000	2001	2002
États-Unis	78 018 795	80 659 526	72 466 902	83 385 408	92 284 547
Japon	5 069 894	3 798 491	3 137 516	5 987 696	14 242 073
Allemagne	6 129 644	5 386 735	6 868 744	4 338 692	7 172 361
Royaume-Uni (R.-U.)	3 596 383	2 949 412	2 661 196	2 968 203	3 534 377
France (y compris Monaco et les Antilles fr.)	3 539 305	1 933 604	2 436 946	2 348 709	2 396 131
Danemark	616 992	677 089	967 572	968 262	1 511 305
Pays-Bas	1 471 571	1 350 721	940 628	922 782	1 456 290
Australie	1 305 066	1 357 559	1 540 427	1 460 620	1 149 837
Suisse	366 215	791 766	801 804	750 816	852 988
Belgique	488 200	510 578	787 570	159 394	417 456
SOUS-TOTAL	100 602 065	99 415 481	92 609 305	103 290 582	125 017 365
AUTRES	1 266 636	1 391 591	1 323 957	1 055 174	1 389 936
TOTAL (TOUS LES PAYS)	101 868 701	100 807 072	93 933 262	104 345 756	126 407 301

Source : Statistique Canada

La croissance des exportations québécoises des produits de l'érable de deuxième transformation est attribuable principalement aux entreprises de plus grande taille : Citadelle, Coopérative de producteurs de sirop d'érable, Shady Maple Farm Ltd. (filiale de Citadelle), Les Industries Bernard & fils ltée, Les Produits de l'érable Bolduc & fils inc., Érablière Turkey Hill ltée et Érablière Des Alléghanys inc.

La part du Québec dans les quantités globales canadiennes de sucre et de sirop d'érable (y compris le vrac) exportées en 2002, qui totalisait 30,2 millions de kilogrammes pour une valeur de 153,9 M$, était de 82 %. L'Ontario suit le Québec avec 13 %. Les exportations de l'Ontario, qui sont passées de 1,8 à 4 millions de kilogrammes entre 1998 et 2002, ont ainsi connu une augmentation de 122 % au cours de cette période. Les valeurs financières correspondantes sont 7,9 M$ et 20,6 M$. Puisque la production de sirop d'érable en Ontario était évaluée à 1,45 million de kilogrammes en 2002 et que les exportations totalisaient 4 millions de kilogrammes, trois scénarios sont possibles :

1) L'Ontario s'est approvisionné principalement au Québec pour une quantité, majoritairement en vrac, variant entre 2 et 2,6 millions de kilogrammes, et ce, aux fins d'exportation de produits conditionnés sur son territoire.

2) Une partie de la production québécoise, de l'ordre de 2 à 2,6 millions de kilogrammes, ayant fait l'objet d'exportations a transité par l'Ontario, puisque l'enregistrement de la provenance des marchandises correspond à la province par laquelle elles transitent vers l'étranger (poste frontalier).

3) Une combinaison des deux scénarios précédents.

Toutefois, selon les informations disponibles, les scénarios 1 et 3 semblent plus plausibles.

3.2.1 Programmes d'aide à l'exportation

Québec Export 2005

Québec Export 2005 est un programme du MAPAQ en matière de développement des exportations bioalimentaires, administré par le Club export agro-alimentaire du Québec. Ce programme comprend quatre volets :

- Préparation à l'exportation
- Positionnement et valorisation des produits et des entreprises bioalimentaires du Québec
- Connaissance des marchés d'exportation
- Initiatives collectives

L'aide financière accordée en vertu de ce programme est non remboursable et peut atteindre 50 % des dépenses admissibles dans chacun des volets, jusqu'à concurrence de 100 000 $ par entreprise chaque année pour l'ensemble des volets.

Pour plus ample information, on peut consulter le site Internet de ce programme, à l'adresse suivante : www.clubexport.ca/publique/index.asp

Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)

Ce programme, administré conjointement par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada ainsi que le ministère de l'Industrie du Canada, vise à rendre les entreprises canadiennes plus prospères et plus compétitives sur le marché international. Deux des trois volets du PDME peuvent s'appliquer aux entreprises de transformation des produits de l'érable dont le chiffre d'affaires annuel se situe entre 250 000 $ et 10 000 000 $.

- *Stratégie de développement des marchés*

  En vertu de ce volet, une société peut obtenir de l'aide sur la base d'un plan de commercialisation d'un an à l'échelle internationale. La contribution annuelle par demande est d'au moins 5 000 $ et d'au plus 50 000 $ et elle est remboursable à raison de 4 % des ventes réalisées sur le marché d'exportation cible au cours des 4 années suivantes.

  Les coûts admissibles sont les suivants : visites du marché, visites d'acheteurs, participation à des foires commerciales à l'étranger, mise à l'essai du produit en vue de sa certification sur le marché, frais juridiques liés aux ententes commerciales à l'étranger, coût de transport du personnel à l'étranger aux fins de formation, frais de démonstration des produits et autres frais liés à la réalisation du plan de commercialisation.

- *Entreprises novices à l'exportation*

  Ce volet s'adresse aux entreprises qui ont peu ou n'ont pas d'expérience en matière d'exportation et qui ne disposent pas de la capacité voulue pour exporter ou même mettre au point une stratégie de commercialisation internationale.

  Une entreprise peut obtenir une contribution maximale de 7 500 $ soit pour effectuer une visite de repérage de marchés, soit pour participer à une foire commerciale internationale. Cette contribution est remboursable à raison de 4 % des ventes réalisées sur le marché d'exportation cible au cours des 2 années suivantes.

Pour plus ample information, on peut consulter le site Internet de ce programme, à l'adresse suivante : www.dfait-maeci.gc.ca/pemd/menu-fr.asp

Programme de partenariat à l'exportation

Ce programme est offert par la Fédération des producteurs acéricoles du Québec (FPAQ) à l'intention des entreprises impliquées dans la mise en marché de sirop d'érable à l'exportation. Il a pour objectif d'accroître le volume des ventes des produits de l'érable sur les marchés internationaux.

Le projet ne doit pas s'inscrire dans une perspective de compétition d'un marché existant couvert par les entreprises québécoises exportatrices. L'aide financière s'applique à certains frais admissibles relatifs à la promotion des produits de l'érable sur le marché visé par l'entreprise et aux coûts engendrés par le développement de ce marché.

Pour plus ample information, on peut communiquer avec la FPAQ à l'adresse suivante : 555, boul. Roland-Therrien, Longueuil, Québec, Canada, J4H 3Y9 ou au numéro de téléphone suivant : (450) 679-0530. On peut également consulter le site Internet de cet organisme : www.maple-erable.qc.ca.

3.3 Importations

La valeur des importations québécoises de sucre et de sirop d'érable totalisait 2,5 M$ en 2002 comparativement à 0,66 M$ en 1998, ce qui correspond à une hausse de 279 %. Elles provenaient, en fait, exclusivement des États-Unis (voir le tableau 2). Le sirop d'érable représentait 92 % de la valeur totale des importations en 2002. Quant aux importations de sucre d'érable, elles provenaient aussi exclusivement des États-Unis et sont passées de 1 725 à 32 057 kilogrammes entre 2000 et 2002 (facteur de croissance de 17,5 fois) pour des valeurs de 0,01 M$ à 0,2 M$ respectivement.

Tableau 2 IMPORTATIONS DÉDOUANÉES AU QUÉBEC (valeur en dollars) (sucre et sirop d'érable)

	1998	1999	2000	2001	2002
États-Unis (É.-U.)	660 628	1 421 859	227 535	1 095 846	2 502 010
Syrie	--	--	--	--	18
Réimportations (Canada)	--	11	7 687	36 150	--
El Salvador	--	--	61	--	--
Israël	37	407	--	--	--
Allemagne	39	--	--	--	--
SOUS-TOTAL	660 704	1 422 277	235 283	1 131 996	2 502 028
AUTRES	--	--	--	--	--
TOTAL (TOUS LES PAYS)	660 704	1 422 277	235 283	1 131 996	2 502 028

Source : Statistique Canada

La part du Québec dans le total des importations canadiennes (3,6 M$) était, en 2002, de 69 % comparativement à 22 % pour l'Ontario. La valeur des importations de l'Ontario est passée de 0,5 à 0,8 M$ entre 1998 et 2002; elle a ainsi augmenté de 61 %. Les importations provenaient presque exclusivement des États-Unis.

3.4 Estimation de l'offre potentielle québécoise de sirop d'érable

Selon les données issues du dossier économique de la Fédération des producteurs acéricoles du Québec, le nombre estimatif d'hectares d'érablières de plus de 150 entailles par hectare, inventoriés dans les forêts privées et publiques par le ministère des

Ressources naturelles (MRN), en 1998, à partir d'informations cartographiques, était de 626 970. Toujours selon ce document, sur la base d'une estimation de 175 entailles par hectare, le nombre d'entailles inventoriées par le MRN était de l'ordre de 110 millions. D'après le taux de rendement moyen par entaille de 1,02 kilogramme enregistré pour la période de 1998 à 2002, l'offre potentielle de sirop d'érable serait de 112 millions de kilogrammes.

En 2002, près de 33,3 millions d'entailles ont été exploitées, ce qui représente 30 % du potentiel exploitable, et environ 85 % provenaient des forêts privées. Le potentiel à développer graviterait autour de 78,7 millions d'entailles pour une production estimée à 80,3 millions de kilogrammes, dont 45 % proviendrait, selon les inventaires, des forêts privées et 55 %, des forêts publiques. Ce potentiel additionnel s'avère suffisamment élevé pour promouvoir la hausse de la consommation mondiale et répondre à une augmentation substantielle de la demande.

3.5 Organisation de la mise en marché au Québec du sirop d'érable en vrac (matière première des transformateurs)

À l'échelle canadienne, c'est la Loi sur les produits agricoles du Canada et notamment le Règlement sur les produits de l'érable qui s'appliquent. Ce règlement du ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire du Canada établit les normes nationales relativement au commerce international et interprovincial des produits de l'érable pour l'ensemble des transformateurs.

Au Québec, certains règlements et lois régissent la mise en marché du sirop d'érable en vrac et en petit contenant. La présente section, extraite de la *Monographie de l'industrie acéricole au Québec*, publiée par le MAPAQ en novembre 2002, décrit les mécanismes de mise en marché du sirop d'érable en vrac au Québec. Les acheteurs-transformateurs de sirop d'érable doivent donc composer avec ces mécanismes.

AGENCE DE VENTE

Le Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec prévoit que la Fédération des producteurs acéricoles du Québec « peut réglementer et organiser la production et la mise en marché du produit visé conformément aux pouvoirs qui lui sont conférés par la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche ».

Le 21 décembre 2001, la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ) a homologué l'Agence de vente des producteurs acéricoles du Québec. Depuis le 28 février 2002, la Fédération, qui est l'agent de vente exclusif des acériculteurs, est en mesure d'administrer l'agence de vente qui reçoit et met en marché tout le sirop d'érable vendu en grands contenants de plus de cinq litres. L'objectif de cette agence est d'assurer une mise en marché efficace et ordonnée du sirop d'érable. Dans un premier temps, elle permettra l'établissement d'une procédure commune de mise en marché pour l'ensemble des acériculteurs du Québec. Et dans un deuxième temps, les sirops invendus seront retirés et absorbés collectivement par l'ensemble des producteurs.

Avec la nouvelle agence de vente, la Fédération des producteurs acéricoles du Québec espère pouvoir mieux structurer l'industrie acéricole et assurer un meilleur revenu aux acériculteurs et acéricultrices.

CONVENTION DE MISE EN MARCHÉ

Depuis 1998, le secteur acéricole commercialise son sirop d'érable selon les dispositions d'une convention de mise en marché entre la Fédération, les coopératives acéricoles et un groupe d'acheteurs du produit visé par le Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec.

Une convention de mise en marché renferme les modalités de fonctionnement liées au cadre réglementaire de l'Agence de vente. Ajoutée à l'établissement des prix minima en fonction de la récolte en cours, la convention permet d'inscrire les dispositions liées à la vente du produit visé, aux liens avec les acheteurs autorisés, à l'entreposage et à la gestion des inventaires, aux paiements à la Fédération par les acheteurs autorisés, à la vérification de la qualité et du classement du produit visé, à la politique de disposition de l'inventaire de la Fédération et au non-respect du règlement.

INSPECTION ET VÉRIFICATION DE LA QUALITÉ (CLASSIFICATION)

Le sirop d'érable est un des rares produits agricoles qu'il est encore possible de produire, transformer et mettre en marché directement à la ferme. La fabrication des produits de l'érable a certaines particularités : la concentration du sucre par évaporation de l'eau peut accentuer jusqu'à un facteur de 40 fois tous les défauts présents dans l'eau d'érable. Le producteur se trouve donc à être le premier responsable de la qualité du sirop d'érable qu'il fabrique.

Dans un premier temps, il y a la vérification de la qualité (classification) selon la Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche (L.R.Q., c. M-35.1). C'est une classification à partir de normes commerciales qui est sous la responsabilité de la Fédération des producteurs acéricoles du Québec. La Fédération des producteurs acéricoles du Québec a désigné Cintech Agroalimentaire, à titre d'agent exclusif, en vertu du Règlement des producteurs acéricoles sur les normes de qualité et de classement ainsi que la Convention de mise en marché du sirop d'érable pour la récolte 2002. Par ce règlement, la Fédération est le seul organisme responsable de la vérification de la qualité et du classement du produit visé.

Dans un deuxième temps, il y a l'inspection en vertu de la Loi sur les produits alimentaires (L.R.Q., c. P-29) visant à assurer l'innocuité, la salubrité et l'authenticité du produit. Dans ce contexte, l'inspection du sirop d'érable en grands contenants a été confiée à Cintech Agroalimentaire dans le cadre de l'Entente relative à la gestion de l'inspection des produits de l'érable en grands contenants. Suite à une désignation du personnel inspecteur de Cintech Agroalimentaire par le ministre, ceux-ci sont autorisés à agir en vertu de certains articles de la Loi sur les produits alimentaires (L.R.Q., c. P-29) et ses règlements. Selon une programmation fixée dans l'entente, les échantillons de sirop d'érable qui sont expédiés au laboratoire du MAPAQ par Cintech Agroalimentaire, pour confirmation, proviennent de barils où un défaut est détecté lors du classement.

notamment lorsque le sirop est impropre ou que son innocuité n'est pas assurée, lorsque des contaminants ou des résidus de produits de lavage sont détectés et lorsque l'authenticité du sirop d'érable est mise en doute.

3.5.1 Évolution des prix

En acériculture, les prix ne sont pas toujours établis en fonction des signaux de marché. Le prix établi vise à assurer un revenu constant pour le producteur et est basé sur la variation de l'offre plutôt que sur la variation de la demande.

Faute d'entente entre les acheteurs et la Fédération des producteurs acéricoles du Québec, la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec (RMAAQ) décrète, depuis 1998, dans le cadre d'une convention de mise en marché, un prix minimum qui doit être versé aux acériculteurs du Québec pour le sirop vendu en vrac.

Le tableau 3 indique les prix décrétés par la RMAAQ en ce qui concerne les catégories de sirop d'érable en vrac non biologique pour la période de 1999 à 2003. Les prix des catégories AA, A et B ont augmenté, au cours de cette période, selon un taux de croissance annuel composé (TCAC) de 5 % ou plus, alors que l'indice annuel des prix à la consommation (taux moyen d'inflation) au Québec et au Canada a varié entre 1,5 % et 2,4 % et entre 1,7 % et 2,7 % respectivement pour la même période. Quant aux prix des catégories C, D et NC (non classé), les TCAC correspondants ont été de 2 %, -4 % et 0 % respectivement.

Tableau 3 PRIX PAR CLASSE DE SIROP D'ÉRABLE INSCRITS DANS LES CONVENTIONS DE MISE EN MARCHÉ ($/livre)

Classes	1999	2000	2001	2002	2003	TCAC* (1999-2003)
AA	1,87	1,79	2,40	2,40	2,40	5 %
A	1,77	1,69	2,30	2,30	2,30	5 %
B	1,67	1,59	2,20	2,20	2,20	5,7 %
C	1,57	1,39	1,60	1,60	1,75	2 %
D	1,47	1,19	1,20	1,20	1,20	-4 %
NC (non classé)	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0 %

* Taux de croissance annuel composé (TCAC)

En ce qui concerne le sirop d'érable biologique, les TCAC se situent, pour la période de 2000 à 2003, entre 0 % et 10,4 % selon les classes de sirop (voir l'annexe 3). La certification biologique est régie par la Loi sur les appellations réservées, en vertu de laquelle seul le Conseil des appellations agroalimentaires du Québec (CAAQ) peut accréditer les organismes de certification de produits alimentaires, actuellement au nombre de six au Québec.

Lorsque surviennent des hausses de prix, les transformateurs ne peuvent, en général, transférer systématiquement ces hausses à leur clientèle sans risquer de perdre des parts de marché au profit d'autres produits, notamment des sirops de fruits, du maïs, du miel et

des ingrédients de saveur. S'ils ne peuvent abaisser d'autant leurs autres dépenses pour compenser la hausse des matières premières, ils n'auront d'autre choix que de diminuer leur marge de profit nette.

Les résultats d'une petite enquête non scientifique réalisée par la Direction de la recherche économique et scientifique du MAPAQ dans deux supermarchés de Québec, en mai 2002, indiquent que le sirop d'érable vendu en petit contenant (conserve) est le plus coûteux des aliments sucrants et se vend jusqu'à plus de cinq fois le prix du sucre blanc de canne.

Tableau 4 PRIX DE DÉTAIL DES DIFFÉRENTES SUBSTANCES SUCRANTES POUR 500 GRAMMES

Sucre blanc	1,00 $
Cassonade	1,04 $
Caramel	1,86 $
Sirop de table	1,97 $
Mélasse	2,15 $
Sirop de maïs	2,39 $
Miel	3,59 $
Sirop d'érable	5,54 $

Source : Monographie de l'industrie acéricole au Québec (2002)

3.5.2 Certification des produits de l'érable

Il existe trois types de certification de la qualité des produits de l'érable dans l'industrie acéricole.

Siropro

La FPAQ a mis sur pied, particulièrement à l'intention des producteurs, le programme de certification Siropro, qui s'applique au sirop d'érable vendu en petit contenant sur le marché de détail québécois. C'est Cintech Agroalimentaire qui assure le classement et la vérification de la qualité du sirop d'érable dans le cadre de ce programme. Actuellement, environ 50 producteurs sur les quelque 8 000 existants y ont adhéré ainsi que 3 transformateurs.

Le programme Siropro n'est pas certifié par aucun des organismes reconnus au Québec. Il s'agit donc d'une certification maison. Toutefois, il a le mérite de contribuer à améliorer grandement la qualité du sirop d'érable produit par les acériculteurs membres de ce programme et d'inciter les autres producteurs à lui emboîter le pas au moyen d'ententes entre la FPAQ et des chaînes d'alimentation favorisant la sélection des produits Siropro.

Pure Érable (Maple Mark) (moratoire)

Ce programme de certification, s'adressant aux transformateurs, a été instauré par le défunt Regroupement pour la commercialisation des produits de l'érable du Québec inc. (RCPEQ), qui a représenté, entre 1993 et 2002, les producteurs, les acheteurs et les transformateurs en vue de favoriser, notamment à l'étranger, la mise en marché et la vente

des produits de l'érable québécois. Durant cette période, la FPAQ a mandaté le RCPEQ pour le classement et la vérification de la qualité du sirop d'érable en grand contenant.

Le programme de qualité Pure Érable, qui est également une marque de commerce, a été certifié par le Bureau de normalisation du Québec, un organisme de certification reconnu. Bien que ce programme assure aux consommateurs l'origine, la pureté, l'authenticité et la qualité du sirop d'érable, seule la coopérative Citadelle offre actuellement des produits sous l'étiquette Pure Érable. Cela s'explique par le fait que ce programme de qualité a fait l'objet d'un moratoire quant à son adoption par d'autres transformateurs, et cela, en raison des litiges judiciaires présentement en cours entre la FPAQ et certains ex-membres du RCPEQ quant au partage des actifs de ce regroupement comprenant le programme Pure Érable.

Biologique

Quelques entreprises de transformation offrent du sirop d'érable sous l'étiquette « biologique ». Seuls les organismes de certification biologique accrédités par le Conseil des appellations agroalimentaires du Québec, en vertu de la Loi sur les appellations réservées, peuvent accorder une certification biologique. Actuellement, ces organismes sont au nombre de six.

3.6 Coût de fabrication des produits dérivés du sirop d'érable

Le tableau suivant présente les composantes du coût de fabrication des produits dérivés et leur proportion estimative au regard de la valeur des ventes, pour un échantillon de quatre entreprises de petite taille représentatives de la majorité des fabricants de produits dérivés.

Tableau 5 ESTIMATION DU COÛT MOYEN DE FABRICATION DANS QUATRE ENTREPRISES QUÉBÉCOISES AU REGARD DU POURCENTAGE DES VENTES

(produits dérivés du sirop d'érable)

Coût moyen de fabrication	Coût des matières et des fournitures	Salaires et traitements (production)	Combustible et électricité
71,5 %	50 %	20 %	1,5 %

Source : Direction du développement de la transformation alimentaire et des marchés, MAPAQ

3.6.1 Intrants

Les principaux intrants, en ce qui concerne le pourcentage approximatif du coût des matières premières pour cet échantillon d'entreprises, sont le sirop d'érable (60 %) et les matières d'emballage (40 %). Le sirop d'érable en vrac acheté auprès de l'Agence de vente des producteurs acéricoles du Québec provient soit directement des acériculteurs ou des entrepôts de la Fédération des producteurs acéricoles du Québec.

3.7 Recherche et développement

Créé en 1998, le Centre de recherche, de développement et de transfert technologique acéricole inc. (Centre ACER), situé à Saint-Hyacinthe, présente des activités qui concernent presque exclusivement la production acéricole et très peu la transformation du sirop d'érable en produits dérivés. Le gouvernement du Québec est le principal bailleur de fonds du Centre ACER, par l'entremise du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation et du ministère des Ressources naturelles, de la Faune et des Parcs, suivis du secteur privé, notamment de la FPAQ et des manufacturiers d'équipement acéricole.

Très peu de recherches ont porté au Québec sur la transformation du sirop d'érable en produits dérivés. Du côté du gouvernement fédéral, malgré la présence du Centre de recherche et de développement sur les aliments (CRDA), situé également à Saint-Hyacinthe, on n'a pas vraiment développé d'expertise en transformation des produits de l'érable. Ce centre participe toutefois, depuis 2000, à un projet d'envergure touchant la caractérisation des saveurs de sirop, en collaboration avec le Centre ACER.

Par ailleurs, Cintech Agroalimentaire, un centre collégial de transfert de technologie, peut mener des activités de recherche appliquée (développement de produits) et offrir des services techniques de résolution de problèmes. Ces services sont dispensés soit par son personnel ou, en vertu d'ententes contractuelles, par des personnes-ressources externes spécialisées dans divers champs d'application.

En outre, en 2003 a été créé le Centre d'expérimentation et de transfert technologique en acériculture (CETTA) du Bas-Saint-Laurent, situé à Pohénégamook. Cet organisme sans but lucratif a comme mission principale de soutenir l'innovation et le transfert technologique dans les entreprises acéricoles de l'Est du Québec. Il offre des services spécialisés pour répondre aux besoins des producteurs et des transformateurs en région. Le soutien aux entreprises dans leurs efforts de développement en matière de transformation (produits à valeur ajoutée) et de commercialisation est un axe que le CETTA entend développer.

3.8 Formation

Il n'existe pas de programmes de formation spécialisés dans la transformation des produits de l'érable et conduisant à un diplôme dans ce secteur. Néanmoins, certains cours liés à la transformation et à la commercialisation sont offerts en formation continue au secondaire et au collégial.

Secondaire/formation professionnelle

Les collectifs régionaux en formation agricole offrent, par l'entremise des établissements d'enseignement, des cours du secondaire ou de la formation professionnelle reliés à la transformation et à la mise en marché des produits de l'érable. Toutefois, ces cours sont adaptés aux besoins des acériculteurs utilisant des procédés artisanaux plutôt qu'industriels. Les partenaires de ces collectifs régionaux sont l'Union des producteurs agricoles (UPA), le MAPAQ, le ministère de l'Éducation du Québec, Emploi Québec et

l'Inforoute FPT. On trouve, dans le site Internet de cette dernière, des informations relatives à ces cours :
http://www3.inforoutefpt.org/CRFA/Resultats.asp

A) Commissions scolaires : *a*) de Saint-Hyacinthe *c*) de la Riveraine
b) de la Beauce-Etchemin *d*) des Hauts-Cantons

B) Centre de formation professionnelle des Moissons

C) Autres organismes

Titres des cours :

- **Transformation des produits de l'érable** (24 heures) : cours axé sur les bonnes pratiques et les techniques appropriées en matière de transformation;

- **Friandises à l'érable** (12 heures) : cours orienté vers la préparation de différentes recettes poussées, par exemple le caramel et le chocolat fourré à l'érable ou le maïs soufflé à l'érable.

- **Mise en marché des produits de l'érable** (15 heures) : cours traitant des débouchés et des méthodes permettant de rejoindre la clientèle visée.

- **Présentation et emballage des produits de l'érable** (15 heures) : cours axé sur les façons et les moyens de présenter ses produits et de les rendre attrayants.

Collégial

L'institut de technologie agroalimentaire (ITA) de Saint-Hyacinthe offre, entre autres, certains cours en formation continue relativement aux produits de l'érable et à la mise en marché des produits régionaux. Ces cours sont les suivants :

Titre : Contrôle de la qualité des produits de l'érable (36 heures - 6 jours) (3,6 UEC)

Contenu : Approche qualité en transformation alimentaire des produits de l'érable - Classement des sirops : nouvelle approche, méthode de dégustation - Contrôle d'un procédé : étapes, points à contrôler, instruments de mesure, fiches de suivi, points critiques en transformation des produits de l'érable - Notions de sciences : cristallisation, inversion des sucres, candisation - Innocuité des aliments : conception de locaux pour la transformation des produits de l'érable, risques associés aux produits de l'érable - Calcul pour l'utilisation de sirop d'érable dans diverses recettes.

Personnes visées : Cette formation s'adresse aux acériculteurs et acéricultrices d'expérience qui transforment du sirop d'érable en produits dérivés depuis au moins trois ans. Les connaissances de base liées à la transformation des produits courants comme la tire, les sucres mous et les sucres granulés sont des préalables.

Titre : **Pour une mise en marché adaptée à vos produits régionaux (14 heures - 2 jours)**

Contenu : Comment mettre sur le marché des produits artisanaux? Faut-il utiliser un réseau de distribution ou vendre les produits à la ferme? Le produit est excellent, mais la mise en marché est-elle adaptée? Ce cours vise à aider l'étudiant ou l'étudiante à adapter la mise en marché de ses produits selon ses besoins. Il porte aussi sur la base du marketing (les « 4 P »), adaptée aux besoins et facile à mettre en pratique.

Personnes visées : Cette formation s'adresse aux personnes ayant un produit ou un service agroalimentaire à mettre en marché (productrices et producteurs agricoles de produits frais ou transformés, transformateurs artisanaux et personnes impliquées dans le domaine de l'agrotourisme).

Enseignement universitaire

L'Université Laval offre deux baccalauréats dans le secteur alimentaire :

- Baccalauréat en génie alimentaire
- Baccalauréat en sciences et technologie des aliments

Ces baccalauréats ne sont pas orientés spécifiquement sur la transformation des produits de l'érable, mais sur les principaux secteurs agroalimentaires.

3.9 Association

Le Regroupement pour la commercialisation des produits de l'érable du Québec inc. (RCPEQ), qui regroupait les producteurs, les acheteurs et les transformateurs pour la mise en marché du sirop d'érable, a été dissous en décembre 2002 à la suite d'un jugement de la Cour supérieure dans le cadre des revendications de la FPAQ. Celle-ci avait mandaté, depuis 1993, le RCPEQ pour la classification et la vérification de la qualité du sirop d'érable en grand contenant. En vertu de ses mandats, le RCPEQ agissait comme porte-parole de l'industrie auprès de la FPAQ et des divers intervenants, dont les instances gouvernementales.

En 2002, la FPAQ a mis en place, sous sa direction, la seule agence de vente de sirop d'érable en vrac, en remplacement des activités de commercialisation du RCPEQ.

C'est dans ce contexte que le Conseil de l'industrie acéricole (CIA), un organisme sans but lucratif, a été constitué le 14 mars 2002 en vertu de la Loi sur les compagnies du Québec et compte tenu de l'imminence, au cours de cette même année, de la dissolution du RCPEQ. Les objectifs du CIA sont de :

- Regrouper les personnes et les entreprises industrielles et commerciales de l'industrie acéricole en vue de favoriser une mise en marché harmonieuse du sirop d'érable et d'améliorer la capacité concurrentielle de l'ensemble de l'industrie;

- Promouvoir et défendre les intérêts de l'industrie québécoise du sirop d'érable, de ses entreprises de transformation, de distribution et de vente de sirop d'érable sous toutes ses formes et de leurs agents;

- Représenter ses membres auprès des différents ministres et organismes fédéraux et provinciaux ainsi que de tous les autres intervenants du milieu;

- Assurer une visibilité du Conseil auprès du public;

- Établir une politique sur les normes commerciales de qualité des produits de l'érable à tous les points critiques de la filière;

- Développer des liens de coordination dans l'industrie et instaurer des mécanismes d'échange d'information sur les marchés, plus particulièrement un service d'information destiné à l'ensemble de l'industrie pour permettre, entre autres, une plus grande transparence dans la détermination des prix et faciliter la transmission de l'information concernant le marché;

- Favoriser le développement et l'introduction de nouveaux produits et de nouvelles technologies.

Cet organisme, dont le siège social est situé à Montréal, regroupe une quinzaine d'acheteurs-transformateurs de sirop d'érable, dont une douzaine viennent du Québec. Les ventes des transformateurs québécois membres de ce conseil représentent environ 40 % de la valeur totale des livraisons des 60 entreprises québécoises à l'étude.

Contrairement au RCPEQ, qui disposait de moyens financiers plus élevés et d'un personnel régulier assurant les services, le CIA doit fonctionner avec des budgets plus modestes issus de la contribution des membres et ne dispose d'aucun personnel permanent, tant à la direction qu'au secrétariat.

À la suite d'un jugement de la Cour supérieure accordant les actifs du RCPEQ à la FPAQ, trois ex-membres du RCPEQ, maintenant membres du CIA, ont fait appel de cette décision pour le partage des actifs, évalués à 22,25 M$. Ces actifs sont composés, par ordre d'importance, de dépôts à terme, de stocks de sirop d'érable et de comptes recevables. Dans l'attente du jugement de la Cour d'appel, les actifs concernés sont actuellement sous séquestre.

3.10 Filière acéricole

À la suite du Sommet sur l'agriculture, qui a eu lieu en juin 1992, la FPAQ a demandé au ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation de créer la filière acéricole. La création de celle-ci a donc été annoncée en mai 1995. Les membres de cette filière viennent des secteurs de la production, de la transformation, de la commercialisation, de la distribution, de la fabrication d'équipement, de la restauration et de la promotion de même que des gouvernements.

Le but principal visé par cette filière est de favoriser, par la concertation de ses membres dans divers comités de travail, le développement et l'essor de tous les maillons de l'industrie acéricole québécoise. Toutefois, depuis environ cinq ans, les divergences entre la FPAQ et les acheteurs-transformateurs quant à la structure de mise en marché et la détermination des prix des classes de sirop ont engendré, à l'intérieur de la filière, des difficultés réduisant la dynamique d'un développement concerté.

3.11 Forces et faiblesses de l'industrie québécoise

3.11.1 Forces

- Compte tenu du fait que le Québec contribue à 80 % de la production mondiale de sirop d'érable et qu'il dispose du plus fort potentiel de développement additionnel (nombre d'entailles exploitables) en Amérique, l'approvisionnement à long terme en sirop d'érable en vrac chez les transformateurs québécois est donc assuré. Cette grande disponibilité globale de la matière première place le Québec dans une position privilégiée, soit en tête de liste sur l'échiquier mondial.

- Puisque l'industrie québécoise des produits de l'érable est presque exclusivement constituée de PME, celles-ci, notamment les entreprises spécialisées dans la fabrication de produits dérivés, sont davantage structurées pour se positionner sur les marchés de niche haut de gamme, où la qualité et la variété des produits, des formats et des emballages leur confère des avantages distinctifs.

- La souplesse des PME québécoises leur permet de répondre rapidement aux besoins de leurs clientèles. Qu'il s'agisse de fabrication en sous-traitance pour une marque privée, de mise en forme personnalisée ou de fabrication sur commande en petits lots, l'industrie québécoise est bien adaptée pour satisfaire les besoins de ses clients pour ce qui est des produits à haute valeur ajoutée et des marchés régionaux ou corporatifs.

- La qualité de la main-d'œuvre est également une force importante pour l'industrie québécoise des produits de l'érable. En effet, formée généralement dans l'entreprise, la main-d'œuvre constitue un actif très important, car la fabrication de produits dérivés, particulièrement dans les confiseries, exige un savoir-faire et de la rigueur.

- Un taux de change favorable de la monnaie canadienne par rapport à celle des États-Unis ainsi que l'absence de tarifs douaniers dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) avantagent les entreprises québécoises exportatrices, notamment sur le marché américain.

3.11.2 Faiblesses

- Le marché potentiel québécois est très petit comparé aux marchés américain, européen et asiatique. Les entreprises désireuses d'accroître substantiellement leurs ventes n'ont d'autre choix que de se lancer dans l'exportation ou d'accroître

significativement leurs ventes à l'étranger, notamment aux États-Unis, en Europe et en Asie.

- Du fait de leur petite taille, la forte majorité des entreprises québécoises ont des budgets en immobilisations plus limités que les plus grandes entreprises. Elles sont généralement dotées d'un équipement moins performant sur le plan de la productivité et souvent plus désuet que celui des entreprises de plus forte taille. Contrairement à celles-ci, elles ne peuvent bénéficier d'économies d'échelle. Elles utilisent plus de main-d'œuvre à la production, toute proportion gardée.

- Probablement faute de marchés suffisants, il existe très peu, dans le monde, de manufacturiers de machinerie et d'équipement industriels pour la transformation du sirop d'érable en produits dérivés à valeur ajoutée. Les transformateurs doivent généralement utiliser des machines conventionnelles disponibles dans d'autres secteurs alimentaires et les adapter, par des modifications, pour répondre à leurs besoins ou fabriquer des machines et un équipement « maison » exigeant beaucoup d'efforts de développement (essais et mises au point) et entraînant des coûts importants.

- Quelques entreprises affirment réaliser des activités de recherche et de développement. Cependant, le développement de nouveaux produits et procédés est très limité dans la majorité des entreprises ainsi qu'au Centre ACER, le seul centre de recherche québécois spécialisé dans l'acériculture.

- La formation du personnel dispensée actuellement au Québec en transformation du sirop d'érable rejoint davantage les besoins des acériculteurs désireux de fabriquer, de façon artisanale, des produits dérivés pour la vente à la ferme. Les besoins de formation des employés d'entreprises manufacturières fonctionnant selon un mode industriel différent, en raison des procédés et de la machinerie utilisés, de ceux des acériculteurs-transformateurs et ne sont pas réellement comblés par les cours présentement offerts.

- Le nombre d'entreprises au Québec, dans ce secteur, utilisant un système d'assurance qualité de type HACCP ou ISO 9002 est très faible. Sur les 60 entreprises québécoises à l'étude, seulement 8 utilisent une norme d'assurance qualité (HACCP ou ISO), soit 13 % du total. Pour l'exportation, notamment aux États-Unis, cette norme représente un élément additionnel pouvant favoriser la pénétration de nouveaux marchés.

- À l'exception des entreprises certifiées biologiques, une seule entreprise a reçu une certification reconnue par un organisme accrédité au Québec pour le sirop d'érable non biologique. Il s'agit de Citadelle et de la certification Pure Érable (Maple Mark), accordée par le Bureau de normalisation du Québec. L'adoption de cette certification par d'autres entreprises de transformation fera l'objet d'un moratoire aussi longtemps que la décision de la Cour d'appel relativement aux actifs du défunt RCPEQ, comprenant la certification Pure Érable, ne sera pas rendue.

Compte tenu des efforts et des coûts importants que nécessite la mise en place d'une autre certification, la majorité des produits de l'érable fabriqués au Québec sont vendus sans certification garantissant leur authenticité, leur origine, leur pureté et leur qualité. La certification implique pour l'entreprise de tenir des registres contenant l'identification détaillée des intrants, leur traçabilité et des conditions de fabrication. L'entreprise ayant obtenu une certification est auditée. Ainsi, la certification contribue à assurer la qualité des produits, ce qui favorise les ventes, notamment sur les marchés étrangers.

- Les transformateurs doivent composer avec la Fédération des producteurs acéricoles du Québec (FPAQ), qui détient le monopole relativement à l'approvisionnement en sirop d'érable et à sa mise en marché par l'entremise de l'Agence de vente des producteurs acéricoles du Québec, sous la houlette de la FPAQ. Cette concentration de l'offre de la matière première confère à la FPAQ une position privilégiée dans ses négociations avec les acheteurs-transformateurs sur les règles de mise en marché, notamment la structure de prix. Ces derniers n'ont d'autres choix que de composer avec les prix décrétés par la RMAAQ, faute d'une entente avec la FPAQ.

- La structure de mise en marché et de fixation *annuelle* des prix par classe de sirop ne facilite pas la conclusion d'ententes à long terme entre les distributeurs et les transformateurs.

- L'écart de prix entre le sirop d'érable et les succédanés est considérable et limite grandement l'utilisation du sirop d'érable et de ses produits dérivés comme intrants dans la fabrication industrielle de produits alimentaires.

- Les taux élevés de non-conformité sur le plan de la saveur et de la classe de couleur du sirop d'érable vendu par certains producteurs acéricoles et transformateurs nuisent au développement du marché et à la rentabilité des entreprises impliquées. Cette situation, si elle n'est pas corrigée, peut affecter l'image de qualité des produits de l'érable québécois faisant partie des produits du terroir.

- Le système actuel d'inspection du sirop d'érable en vrac sous la responsabilité du MAPAQ vise à assurer que les entreprises productrices gèrent le risque alimentaire pour la santé humaine. Ce système n'a pas pour objectif d'assurer l'authenticité « Pure Érable » de tous les barils de sirop, puisqu'il ne comprend pas de façon systématique une analyse physico-chimique complète de tous les échantillons prélevés permettant d'intercepter, lorsque cela est possible, des produits d'éclaircissement du sirop ou d'autres agents étrangers. Quant à la vérification de la qualité et du classement du sirop d'érable en grand contenant, c'est la FPAQ qui en est responsable, et ce, en vertu du Règlement des producteurs acéricoles sur les normes de qualité et le classement.

- Selon nos informations, le pourcentage de sirop d'érable exporté en vrac sur le total des récoltes annuelles gravitait autour de 30 % dans les années 90. Il semble que ce pourcentage s'est accentué dans les années 2000, ayant atteint maintenant

environ 35 %, notamment aux États-Unis et en Europe, où le sirop est conditionné pour la vente en gros auprès des marchés de détail ou transformé en produits dérivés. Le fait que le tiers des récoltes, bon an mal an, est exporté en vrac constitue en soi une faiblesse très importante pour l'industrie et la population du Québec, eu égard au coût de renonciation de la privation du nombre d'emplois potentiels reliés à la transformation de ce sirop et des retombées économiques importantes qui s'ensuivent. Toute hausse de volume de sirop d'érable exporté en vrac ne fait qu'aggraver cette situation.

4 Aperçu des marchés québécois, canadien, américain et mondial

Le tableau suivant donne un aperçu des marchés de consommation estimatifs apparents pour ce qui est des produits de l'érable au Canada, aux États-Unis et dans le monde.

Tableau 6 ESTIMATION DE LA CONSOMMATION INTÉRIEURE APPARENTE DES PRODUITS DE L'ÉRABLE AU QUÉBEC, AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS ET DE LA VALEUR AU DÉTAIL CORRESPONDANTE SUR LES MARCHÉS D'ALIMENTATION (1998-2002)

Territoire	1998	1999	2000	2001	2002
Québec (kg/pers.)	0,15	0,13	0,24	0,21	N. D.
(million kg)	1,1	1	1,8	1,6	N. D.
Valeur (M$)	13,6	12	20,7	18	N. D.
Canada (kg/pers.)	0,11	0,10	0,18	0,16	N. D.
(millions kg)	3,1	2,8	5,1	5	N. D.
Valeur (M$)	38,4	33,6	58,5	56,2	N. D.
États-Unis (kg/pers.)	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09
(millions kg)	23,1	24	25,3	26,8	26,8
Valeur (M$)	286,4	288	290,4	301,2	296,9

Sources : Statistique Canada et MAPAQ

4.1 Marché québécois

La consommation québécoise par personne de produits de l'érable, surtout du sirop, est passée de 0,15 à 0,21 kilogramme entre 1998 et 2001 inclusivement, pour un taux de croissance annuel composé de 11,7 %. La quantité totale consommée au Québec était évaluée à 1,6 million de kilogrammes en 2001.

Selon AC Nielsen Canada, division de la firme américaine du même nom, la valeur des ventes au détail du sirop d'érable sur les marchés québécois d'alimentation (principal canal de distribution des transformateurs industriels au

Québec) est passée de 5,7 M$ en 2000 à 5,3 M$ en 2002[1]. Le montant pour l'année 2000 représentait 28 % de la valeur totale au détail de la consommation québécoise de sirop d'érable, estimée à 20,7 M$ pour cette même année. Le reste des achats était effectué majoritairement auprès des producteurs acéricoles.

4.1.1 Principaux résultats d'un sondage relativement à la perception de consommateurs québécois des produits de l'érable

Un sondage téléphonique portant sur la perception des produits de l'érable, commandé par le Centre international de l'érable, a été réalisé, au printemps 2002, par la firme SOM auprès de 602 répondants répartis dans toutes les régions du Québec. Les résultats suivants sont tirés d'un article de M. Victor Larivière, paru dans la revue *Forêts de chez nous* (Supplément de *La Terre de chez nous*) en décembre 2003.

- Les individus scolarisés vivant à l'extérieur de Montréal sont les plus grands consommateurs de sirop d'érable.
- Le sirop d'érable est étroitement associé aux crêpes dans les menus du déjeuner, notamment pour les répondants de la région de Montréal.
- Le coulis dans un dessert représente la deuxième plus importante utilisation du sirop d'érable.
- Les plus grands utilisateurs de sirop d'érable y ont recours en cuisine pour la confection de desserts.
- Les produits acéricoles sont plus consommés durant les fins de semaine et les jours de fête.
- La confiture demeure le principal concurrent du sirop d'érable pour le déjeuner, alors que les coulis au chocolat occupent la plus grande place pour les autres repas.
- La forte teneur en sucre du sirop d'érable constitue l'un des principaux arguments fournis pour ne pas en consommer.
- Le coût du produit est l'irritant majeur pour les grands consommateurs, dont un grand nombre (54 %) achètent leur sirop d'érable directement auprès du producteur acéricole, alors que les autres s'approvisionnent dans les épiceries.
- Environ 40 % des répondants estiment que le sirop d'érable est trop cher et qu'il est difficile d'en évaluer la qualité. Pour juger de celle-ci, on se base, notamment chez les grands consommateurs, d'abord sur l'expérience du producteur.
- La saveur et la couleur sont, dans cet ordre, les principaux critères retenus pour différencier un sirop distinctif. La région d'origine et les garanties d'authenticité sont des critères secondaires.

1 Source : *Dépenses alimentaires des québécois 2002*, Direction des études économiques et d'appui aux filières, MAPAQ

- La majorité des répondants optent pour un produit distinctif ayant une saveur d'érable douce par opposition à une saveur plus prononcée et à un arôme de caramel. Toutefois, plus on consomme du sirop d'érable, plus on préfère une saveur forte.

- Les aspects « produit de chez nous » et « produit naturel » sont les deux éléments les plus accrocheurs dans la promotion de ce produit distinctif.

4.2 Marché canadien

La consommation intérieure apparente canadienne est passée de 3,1 à 5 millions de kilogrammes entre 1998 et 2001, pour un taux de croissance moyen annuel composé de 17 % au cours de cette période. Cette croissance est due à l'augmentation combinée de la population canadienne et de la consommation par personne. Les valeurs financières correspondantes estimatives au prix de détail sur les marchés d'alimentation sont de 38,4 M$ et 56,2 M$ respectivement.

4.3 Marché américain

En 2001, on estimait la valeur au prix de détail de la consommation américaine à 301 M$, ce qui correspond à une quantité consommée de 26,8 millions de kilogrammes. Environ 20 % de ce volume, soit 5,3 millions de kilogrammes, provenait des États-Unis, principalement des États du Vermont (26 %), du Maine (19 %) et de New York (18 %). Le reste, soit 80 %, était importé du Canada. Le tableau suivant présente les valeurs des importations américaines de sucre et de sirop d'érable. Le Canada est pratiquement le seul pays fournisseur. Les valeurs des importations des autres pays sont marginales et le fait des réimportations de produits de l'érable.

Tableau 7 IMPORTATIONS AMÉRICAINES (milliers de dollars canadiens) (sucre et sirop d'érable, 1998-2002)

	1998	1999	2000	2001	2002
Canada	87 507 432	88 276 207	81 838 229	105 281 575	116 893 863
Hong Kong	--	--	10 794	--	46 110
Pays-Bas	--	--	--	--	23 721
Russie	--	--	11 954	--	--
Corée du Sud	4 544	8 136	--	--	--
Mexique	--	6 801	--	--	--
Royaume-Uni (R.-U.)	--	3 294	--	--	--
SOUS-TOTAL	87 511 976	88 294 438	81 860 977	105 281 575	116 963 694
AUTRES	1	--	--	--	--
TOTAL (TOUS LES PAYS)	87 511 977	88 294 438	81 860 977	105 281 575	116 963 694

Source : Statistique Canada

4.4 Marché mondial

Du côté mondial, la consommation de produits de l'érable était estimée à 40 millions de kilogrammes en 2001 par rapport à 34,1 millions de kilogrammes en 1995[2], pour un taux de croissance moyen annuel composé de 2,7 %. Le tableau 8 présente la consommation par personne au Québec et dans les principaux pays consommateurs.

Tableau 8 ESTIMATION DE LA CONSOMMATION PAR PERSONNE EN KILOGRAMMES DE SUCRE ET DE SIROP D'ÉRABLE POUR LES DIX PRINCIPAUX PAYS OU TERRITOIRES EN 2001

Québec	0,21	Allemagne	0,02
Canada	0,16	Pays-Bas	0,02
États-Unis	0,09	Royaume-Uni	0,01
Suisse	0,06	France	0,01
Danemark	0,06	Belgique	0,01
Japon	0,02		

Source : Statistique Canada (calcul basé sur les exportations canadiennes et américaines par rapport aux populations de ces pays)

5 Tendances et perspectives

- Les sirops d'érable offerts en petit contenant (métal, plastique ou verre) demeurent les produits acéricoles les plus en demande chez l'ensemble des consommateurs des divers pays.

- Chez les entreprises actives dans la fabrication de produits dérivés, on constate une augmentation de la variété des produits, notamment des bonbons à l'érable (formes, formats et emballages).

- Les formats individuels sont de plus en plus populaires ainsi que les emballages cadeaux.

- Certaines entreprises, notamment celles de plus forte taille, consacrent plus d'efforts au développement et au lancement de produits nouveaux sur le marché (exemples : sirop à tartiner à texture plus épaisse, beurre ou tire d'érable pouvant se conserver longtemps à la température de la pièce).

- La transformation du sirop d'érable tend à prendre de l'importance au Québec, notamment avec la réalisation à venir du projet Décacer à Dégelis, visant la fabrication industrielle du sucre d'érable à partir de sirops de classes inférieures.

- La promotion des produits de l'érable s'est intensifiée avec la décision de la FPAQ d'accroître de 1,4 M$ le budget de sa campagne 2003-2004, qui est passé de 0,2 M$ à 1,6 M$.

2 Source : *Monographie de l'industrie acéricole au Québec* 2002

6 Expositions commerciales

Parmi les expositions commerciales importantes auxquelles prend part l'industrie des produits de l'érable, les évènements suivants se démarquent par leur envergure, leur diversité et leur popularité auprès des intervenants du milieu :

- la Fancy Food Show, qui se tient dans trois villes américaines, soit à Chicago au printemps, à New York pendant l'été et à San Francisco au cours de l'hiver;
- la All Candy Expo, une exposition organisée par l'Association américaine des manufacturiers de confiseries (Candy USA) et qui a lieu au printemps à Chicago;
- le Salon international de l'alimentation (SIAL), qui a lieu en octobre de chaque année paire à Paris et en avril de chaque année impaire à Montréal. Il existe aussi un tel évènement en Amérique du Sud et deux en Asie;
- l'International Sweets and Biscuits Fair, qui a lieu en février à Cologne, en Allemagne;
- la Foodex, une exposition internationale de l'alimentation et des breuvages qui se tient en mars à Chiba, au Japon;
- la Confitexpo, une exposition internationale de bonbons qui se tient en juillet à Guadalajara, au Mexique.

7 Défis pour les entreprises transformatrices

- Étant donné que l'industrie québécoise des produits de l'érable est constituée exclusivement de petites et moyennes entreprises, le défi d'une large part de ces entreprises, dans leur objectif de croissance, consistera à se prévaloir d'occasions de pénétration de marchés, principalement par l'exportation, dans des créneaux à valeur ajoutée (produits de spécialité haut de gamme). À défaut d'occasions immédiates à l'étranger, l'industrie de la transformation devra les faire naître, entre autres, par des campagnes promotionnelles ciblées offrant un fort degré de visibilité et d'efficacité marketing. Toutefois, le maintien à long terme de la classification des produits commercialisés devra être assuré.
- Améliorer, pour plusieurs d'entre elles, leur productivité afin d'être plus compétitives, et ce, par l'utilisation d'un équipement performant et l'adoption de systèmes et de méthodes plus efficaces en matière de gestion de la production ainsi que de systèmes d'assurance qualité.
- Implanter un système de traçabilité à tous les maillons de l'industrie (érablière, usine de transformation et distribution).
- Réussir à constituer une association accréditée qui pourrait représenter l'ensemble des intervenants intermédiaires (acheteurs-grossistes et transformateurs) et négocier en leur nom le renouvellement de la convention annuelle de mise en marché du sirop d'érable en vrac. Des conventions négociées plutôt que décrétées par la RMAAQ favoriseraient la

concertation des parties concernées pour le développement de l'industrie québécoise de la transformation, ce qui entraînerait des retombées positives dans les différents maillons de la filière acéricole. Cette association pourrait éventuellement être le CIA si les acheteurs et les entreprises transformatrices étaient d'accord.

ANNEXE 1

Québec, sirop d'érable (vrac et détail)

Exportations vers tous les pays (source : Statistique Canada)

CODE S.H.	VALEUR (Cdn $)					QUANTITÉ (kilogrammes)				
1702 2020	1998	1999	2000	2001	2002	1998	1999	2000	2001	2002
TOTAL :	**101 465 031**	**99 852 616**	**92 215 668**	**103 218 664**	**124 973 171**	**20 847 693**	**21 605 629**	**22 217 124**	**22 246 826**	**24 577 752**
Etats-Unis	77 816 663	80 086 261	72 154 914	83 207 769	92 204 964	16 403 628	17 744 796	17 770 305	18 049 182	18 314 687
Japon	4 868 356	3 759 726	2 828 190	5 628 068	13 522 018	733 419	556 895	472 259	853 260	1 869 643
Allemagne	6 129 644	5 386 735	6 784 744	4 338 692	7 162 359	1 403 836	1 337 496	1 888 755	1 203 229	1 661 549
Royaume-Uni	3 596 383	2 949 412	2 661 196	2 933 063	3 534 377	604 862	452 209	524 823	585 289	742 992
France	3 539 305	1 689 823	2 041 971	1 848 963	1 953 548	628 439	334 696	435 718	421 235	464 006
Australie	1 305 066	1 357 559	1 540 427	1 460 620	1 149 837	167 605	194 687	232 713	233 903	222 169
Pays-Bas	1 471 571	1 350 721	753 367	867 843	1 456 290	441 535	389 558	133 938	198 552	307 908
Danemark	616 992	677 089	627 258	968 262	1 341 114	130 672	144 693	126 661	202 814	293 160
Suisse	366 215	723 189	801 804	750 816	852 988	62 036	148 569	210 684	245 833	313 943
Belgique	488 200	492 885	787 570	159 394	417 456	61 634	71 495	234 693	22 026	92 765
Autriche	279 266	158 525	135 077	148 276	249 914	48 294	18 341	19 888	32 485	63 156
Suède	163 114	167 714	245 888	0	204 800	26 680	17 746	23 623	0	29 491
Italie	335 650	176 778	135 539	86 369	185 379	41 044	29 431	22 722	19 303	48 158
Irlande	0	44 345	116 347	105 882	134 201	0	8 680	22 628	20 409	24 761
Taiwan	81 402	36 235	44 663	201 519	112 019	14 001	7 305	6 228	50 003	31 282
Finlande	97 388	449 776	202 726	0	40 600	20 074	76 360	21 036	0	10 290
Espagne	51 069	43 158	85 603	89 007	0	7 005	7 446	14 892	13 300	0
Corée du Sud	15 600	16 272	17 899	5 827	93 400	2 680	2 803	2 526	975	17 366
Nouvelle-Zélande	0	16 016	40 820	16 020	52 835	0	1 563	6 045	2 917	8 746
Norvège	53 258	51 983	46 410	44 056	72 194	12 442	11 160	10 245	8 424	15 167
Pologne	37 256	83 096	34 950	56 524	40 531	8 305	23 277	10 238	16 803	9 359
Colombie	0	0	0	115 517	0	0	0	0	21 385	0
Îles Christmas	0	0	97 405	0	0	0	0	19 452	0	0
Russie	0	0	0	0	80 653	0	0	0	0	18 372
Singapour	30 260	6 915	0	45 487	27 729	6 225	1 451	0	8 017	5 290
Afrique du Sud	13 832	20 000	19 800	16 937	17 376	2 902	3 560	4 353	3 628	3 701
Koweit	0	10 193	0	35 817	19 425	0	2 043	0	4 393	3 086
Philippines	0	0	0	44 415	0	0	0	0	9 580	0
Indonésie	0	0	11 100	12 210	0	0	0	2 699	2 899	0
Chine, Rép. pop.	10 331	0	0	17 026	13 594	1 006	0	0	1 602	1 537
Cuba	0	0	0	0	7 519	0	0	0	0	1 257
Turquie	0	0	0	0	10 655	0	0	0	0	1 916
Swaziland	0	0	0	10 885	0	0	0	0	1 999	0
Bélarus	0	0	0	0	8 824	0	0	0	0	1 477
Slovaquie	0	0	0	0	6 572	0	0	0	0	518
Mexique	0	0	0	3 400	0	0	0	0	13 381	0
Kenya	98 210	98 210	0	0	0	19 369	19 369	0	0	0

ANNEXE 2

Québec, sucre d'érable (y compris les autres produits dérivés)

Exportations vers tous les pays (source : Statistique Canada)

CODE S.H. 1702.2010	VALEUR (Cdn $)					QUANTITÉ (kilogrammes)				
	1998	1999	2000	2001	2002	1998	1999	2000	2001	2002
TOTAL :	**403 670**	**903 316**	**1 717 594**	**1 091 952**	**1 434 130**	**71 370**	**144 748**	**235 736**	**112 116**	**238 578**
France	0	243 781	394 975	499 746	442 583	0	23 851	38 570	48 321	80 359
Japon	201 538	0	309 326	359 628	720 055	27 232	0	40 721	30 513	115 086
États-Unis	202 132	573 265	311 988	177 639	79 583	44 138	104 398	45 181	26 178	16 719
Danemark	0	0	340 314	0	170 191	0	0	40 947	0	22 844
Pays-Bas	0	0	187 261	54 939	0	0	0	25 885	7 104	0
Italie	0	0	89 730	0	10 000	0	0	19 937	0	1 000
Allemagne	0	0	84 000	0	10 002	0	0	24 495	0	2 341
Suisse	0	68 577	0	0	0	0	13 236	0	0	0
Antilles néerl	0	0	0	0	1 716			0	0	229
Belgique	0	17 693	0	0	0	0	3 263	0	0	0

ANNEXE 3
PRIX ($/livre) PAR CLASSE DE SIROP D'ÉRABLE INSCRITS DANS LES CONVENTIONS DE MISE EN MARCHÉ POUR LES ANNÉES 1999 À 2003, Y COMPRIS LE TAUX DE CROISSANCE ANNUEL COMPOSÉ (TCAC)

Classes	1999	2000	2001	2002	2003	TCAC (1999-2003)
AA	1,87	1,79	2,40	2,40	2,40	5 %
A	1,77	1,69	2,30	2,30	2,30	5 %
B	1,67	1,59	2,20	2,20	2,20	5,7 %
C	1,57	1,39	1,60	1,60	1,75	2 %
D	1,47	1,19	1,20	1,20	1,20	-4 %
NC	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0 %
						TCAC (2000-2003)
AA bio	---	1,94	2,55	2,55	2,55	9,3 %
A bio	---	1,84	2,45	2,45	2,45	9,9 %
B bio	---	1,74	2,35	2,35	2,35	10,4 %
C bio	---	1,54	1,75	1,75	1,90	7 %
D bio	---	1,34	1,35	1,35	1,35	0,3 %
NC bio	---	1,00	1,00	1,00	1,00	0 %

L'identification et la consultation des entreprises québécoises actives dans la fabrication de produits de l'érable est possible via les sites internets suivants. La soixantaine d'entreprises faisant l'objet du présent profil se retrouvent dans l'une ou l'autre de ces deux bases d'informations.

Carrefour alimentaire du Québec

http://www.carrefouralimentaire.com/Francais/Produits/prq_menu.asp

sous l'item produit de l'érable

Centre de recherche industrielle du Québec

http://www-rib.icriq.com/pls/owa_rib/ribw_recherche.depart?p_id_req=6430950&p_code_trait=3&p_no_page=1